PALCO23

CLUBES

Freixa replantearía la relación con Nike para potenciar las ventas del Barça

M.Menchén
25 jun 2015 - 18:57

Los precandidatos a la presidencia del FC Barcelona siguen desgranando sus propuestas económicas. Hoy ha sido el turno de Toni Freixa, quien ha comparecido junto a Albert Deulofeu, responsable del área económica si vence en los comicios del 18 de julio. Su intención, como la de todos los aspirantes al cargo, pasa por mejorar los ingresos del club y garantizar la viabilidad del club, aunque ello suponga poner contra las cuerdas la histórica relación con Nike si la multinacional no mejora su propuesta económica.

"No necesariamente tenemos que seguir con Nike, vamos a ver qué firma apuesta más por el Barça", ha avanzado Deulofeu, ante la evidencia de que los pagos que recibe actualmente de la multinacional estadounidense (54 millones de euros) están lejos de los 90 millones por temporada que, por ejemplo, el Manchester United ha logrado con Adidas. Y es que el conjunto inglés, junto al Bayern de Munich, son los de referentes en explotación comercial que tiene en mente Freixa.

El contrato con Nike está en vigor hasta 2018, aunque la precandidatura ha abierto la puerta a "analizar las cláusulas de los contratos" con la firma de equipamiento deportivo, que actualmente gestiona todo el negocio de *merchandising* a través de una sociedad que controla al 100% y en la que el Barça sólo participa a través del consejo de administración. Es decir, que es Nike la que tiene el control de las tiendas del club y de todo el canal de venta online.

https://www.palco23.com/clubes/freixa-replantearia-la-relacion-con-nike-para-potenciar-las-ventas-del-barca

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Toni Freixa, a la derecha, ha comparecido hoy junto a Albert Deulofeu.

La intención del equipo de Freixa pasa por alcanzar "acuerdos con empresas globales de los diferentes sectores" para potenciar las ventas a través de Internet. También proponen ceder la comercialización de productos oficiales en tiendas físicas a "socios especializados con conocimiento experto del sector y elevado grado de penetración en el mercado".

Deulofeu ha recordado que la facturación del Barça se ha estancado en las últimas temporadas y que "los ingresos por esponsorización y *merchandising* están infraexplotados". De ahí que desde la precandidatura de Freixa no quieran ser tan contundentes con el rechazo de la propuesta de Qatar Airways, que pasaría a pagar 60 millones de euros por temporada a partir de la 2016-2017 si se firma el preacuerdo. "Uno debe tener los pies en el suelo; nos encantaría decir que no, pero el patrocinio de la camiseta es necesario", ha advertido, después de que Joan Laporta anunciara que quiere recuperar el logo de Unicef en la parte delantera de la camiseta.

Freixa ha criticado que "muchos acuerdos se cerraban en el despacho del presidente", de ahí que no supiera qué otras propuestas ofreció la consultora IMG a la junta directiva del ya expresidente Josep Maria Bartomeu. No obstante, ha dicho que en cuanto estén en el club, si ganan, y estén en disposición de negociar, tratarán de buscar una alternativa a Qatar.

Otra de las propuestas para maximizar los ingresos pasaría por la venta del *naming right* del Miniestadi que se está construyendo en la Ciudad Deportiva de Sant Joan Despí (Barcelona). Ello sería posible si triunfa su propuesta de potenciar La Masia con

https://www.palco23.com/clubes/freixa-replantearia-la-relacion-con-nike-para-potenciar-las-ventas-del-barca

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

un nuevo sistema metodológico, que hiciera interesante para las marcas el asociarse a un modelo de éxito en la formación de deportistas de élite.

Este es el pilar básico de Freixa para "garantizar la independencia económica del club". Según sus cálculos, el trabajo de las últimas décadas ha permitido al Barça ahorrarse una inversión anual de 50 millones de euros, gracias al ascenso al primer equipo de jugadores como Messi, Puyol, Xavi, Busquets, Pedro o Víctor Valdés. El gran reto pasaría ahora por extender este modelo al resto de secciones, de manera que no tengan que realizarse ingentes inversiones en fichajes y salarios. Así, podría reducirse el déficit estructural de las disciplinas polideportivas, que se sitúan en unos 40 millones por temporada.

https://www.palco23.com/clubes/freixa-replantearia-la-relacion-con-nike-para-potenciar-las-ventas-del-barca

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.